

GUIA PARA EL VENDEDOR

VENDE tu inmueble en 10 PASOS



Sabemos que vender tu inmueble será una de las decisiones más importantes de tu vida, por eso te proponemos nuestra guía infalible para conseguirlo en **10 pasos, junto con nuestros consejos más útiles.**

1 Analiza el mercado y fija el precio correcto.

Para hacer un análisis de mercado comparativo deberás tener en cuenta factores internos como el tamaño de la casa, estado, orientación, antigüedad, ubicación, tipo de inmueble (casa adosada, piso, chalet...), y externos como el equilibrio entre oferta y demanda, precios de venta y la competencia (inmuebles a la venta similares al mío).



Ten en cuenta que, muchas veces, los precios que se publican en los portales no se corresponden al precio real por el que finalmente se ha vendido el inmueble.

¿Cómo sabes si el precio es correcto? Cuando el precio es alto la demanda es muy baja o inexistente, no tendremos visitas; cuando estás dentro del precio de mercado el inmueble tendrá demanda, por lo tanto, tendremos visitas.



Un precio muy alto provocará que el inmueble sea invisible en internet, el portal muestra al usuario una selección de inmuebles en función de los requisitos que él indica, si no estás en ellos, no apareces. Además, las personas que sí lo vean, con el paso del tiempo, van a pensar que existe algún problema “oculto” por lo que no se vende, es decir, al final, el inmueble se acabará “quemando”.

Una casa sobrevalorada ayudará a que se vendan más deprisa otras similares con precios de mercado.

2 Prepara tu inmueble para presentarlo al público.



Sitúate en los ojos del comprador y piensa en qué ve y percibe.

¿Conoces el **home staging**? Es el marketing aplicado al hogar para su puesta a punto de forma estratégica y económica con el objetivo de agilizar la venta y conseguir el máximo precio posible. ¿CÓMO? Limpiando y despersonalizando la estancia a través de tonos neutros, aprovechando lo existente en la mayoría de lo posible.

3 Realiza un amplio reportaje fotográfico, de calidad y sin dejarte ningún rincón.



Saca las fotos en el momento del día con más luz, con las persianas subidas y las luces encendidas.

Ten en cuenta que los portales inmobiliarios aconsejan añadir unas 20 fotos para conseguir un buen posicionamiento.

4 Describe tu inmueble.



Empieza con un título que capte la atención y resume tu inmueble desde la piel del posible comprador, destacando aquello que lo diferencia; sigue explicando el entorno, la zona y la distribución y acaba con una llamada a la acción como “¡No dejes que se te escape y llámanos!”.

5 Publica la finca en los principales portales inmobiliarios.

Nosotros trabajamos con Fotocasa, Idealista, Habitaclia y Yaencontre. En el anuncio deberás indicar tu correo electrónico y tu número de teléfono.



No dejes escapar ninguna oportunidad y mantente atento a todos los contactos, posponer una llamada podrá suponer perder una oportunidad.

6 Llega el momento de las visitas a la vivienda.



Antes de que llegue el cliente prepara la casa como si éste fuese el comprador: sube persianas y enciende luces para conseguir la máxima iluminación, ventila, prepara café, etc.

Una vez llegué el cliente dale su tiempo y no le agobies, el secreto está en mantenerte en un segundo plano, estando disponible para cualquier duda que pueda tener.

7 Llegan las objeciones.

Si ves que le interesa la casa tienes que estar preparado para las objeciones, que en su mayoría no son algo malo, sino que significa que le interesa, ¡no te lo tomes como algo personal!



Tendrás que averiguar si dispone del dinero o necesita financiación, es decir, si de verdad es comprador; nosotros trabajamos con diferentes entidades para conseguir hipotecas.

8 Firma del contrato de arras.

Una vez tomada la decisión, habrá que saber qué tipo de contrato de arras es el más conveniente firmar.

IMPORTANTE: *¿Sabías que el comprador puede exigir por ley añadir una cláusula para retractarse si no consigue financiación? Por eso, nosotros siempre valoramos la solvencia del comprador antes de realizar ninguna operación.*

9 Llega el momento de poner la documentación en orden.



El inmueble se tiene que vender libre de cargas y revisando la concordancia de la dirección, titulares, m2, etc. en el conjunto de administraciones, así como posibles irregularidades que puedan aparecer en el Registro de la Propiedad.

Al notario, tendrás que llevar la siguiente documentación:

DNI o NIE en vigor de las partes.

Título de propiedad.

Último recibo del IBI.

Certificado de estar al corriente con los pagos de la Comunidad de propietarios si la hubiere.

Estatutos de la comunidad de propietarios.

Titularidad y estado de cargas de la vivienda.

Certificado de la deuda pendiente de la hipoteca si la hubiera.

Cédula de habitabilidad en vigor.

Certificado de eficiencia energética

ITE, Inspección Técnica de Edificios (sólo en edificios con una antigüedad de más de 40 años).

Facturas recientes y últimos recibos de los suministros de la vivienda (agua, luz, gas).

Y, muy importante, ¡no te olvides de las llaves!

Las acciones de marketing no son sólo publicidad sino también conocimiento de mercado, contactos y capacidad objetiva de negociación.

10 Los gastos.

Los gastos son un factor clave, tanto los que pertenecen al vendedor como al comprador. Te hacemos un pequeño resumen:

GASTOS PARA EL COMPRADOR

Gastos de notaría y Registro de la Propiedad.
Impuestos (ITP, AJD)
En caso de financiación: Tasación y comisiones bancarias.

GASTOS PARA EL VENDEDOR

Plus valía municipal. *¿Sabías que si has tenido pérdidas puedes recurrir este impuesto?*
Plus valía en Renta.

Siguiendo nuestro método, estamos seguros que conseguirás vender tu inmueble, pero si quieres, además, hacerlo sin estrés, consiguiendo el máximo precio y en el menor tiempo posible, ¡no dudes en contactarnos!

El arte de hacer buenos negocios se basa en tener un buen intermediario.

+50 AÑOS DE EXPERIENCIA

3 GENERACIONES

TU AGENCIA KM0



www.finquessegarra.com

T. 977 680 001

